



***** *****

** *** ** *****

Marainville-sur-Madon (88130)

*****.*****@*****.***

DIRECTEUR RÉGIONAL DIRECTEUR COMMERCIAL, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

janv. 2019 /

Président Fondateur

DRIVE ACADEMIE

importation et vente de véhicules.

Création de la marque DRIVE ACADEMIE, site internet, réseaux sociaux (circuit de Mirecourt, drive académie)

Réponse et soutenance a l'appel a manifestations pour la reprise du circuit de Chambley (2 ans)

Création des modules de formation, agrément préfectoral stage de sensibilisation a la sécurité routière

Importation de véhicules sportifs, Immatriculation, location, ventes

Construction du circuit de Mirecourt, commercialisation et gestion des roulages auto et motos

janv. 2002 / févr. 2019

Directeur Régional

MAXIMO

CA 190 M€, 2 000 salariés, 54 centres Région parisienne

(2009 2019) Pilotage de 9 à 12 établissements en IdF, de 2 centres d'appels et d'un réseau

de prestataires (de 6 à 3 prestataires) Périmètre : jusqu'à 120 secteurs, 420

collaborateurs, CA généré : jusqu'à 90 M€

Création et supervision de la centrale de commandes (450 commandes par jour, 150 personnes) et prise

en charge du Centre d'appels entrants gérant les réclamations clients (240 000 appels par an, 6 j/7,

14 personnes) : rédaction du cahier des charges et réalisation des tests avec la DSI, déploiement

des techniques de vente et

de gestion des appels, formation des équipes (journées de formation, modes opératoires)

Animation du réseau de centres de profit : déclinaison du plan régional au niveau des centres selon leurs spécificités et situation, suivi des résultats, accompagnement et

coaching des Managers, formation des équipes de vente itinérantes

Déploiement d'un plan d'optimisation des coûts et des process : déménagement de site,

externalisation de l'acquisition de clients (lead marketing), analyse des coûts,

réduction de la masse salariale

Modernisation de l'expérience client via l'intégration d'un système de pré-commande en

ligne sur ma région

(2002 2009) Redressement financier et commercial de la région IdF Sud et Est (5 centres de

profit, 75 secteurs)

Coordination des activités (prise de commandes), gestion des RH, maintien du dialogue

sociétal, redistribution des ressources entre deux centres

janv. 1997 / janv. 2002

Directeur Adjoint

MAXIMO Région parisienne, puis région Est

Appui au Directeur du Centre de Meaux, puis direction du Centre de Dijon, enfin du centre

de Nancy, entre 30 et 80 collaborateurs Évolution des résultats dans les 3 centres de profit

Conduite des opérations : gestion des préparations de commandes, planification des livraisons, mise en place d'un parc de camionnettes mixtes produits surgelés/épicerie

*afin d'optimiser les coûts et les délais de livraison (10 à 22 camionnettes par centre),
veille à l'application de la réglementation HSE
Développement commercial : encadrement et motivation des commerciaux itinérants,
suivi
des objectifs
Maintenance du climat social : mise en place des 35 h, organisation de groupes de travail,
animation des réunions (DP, CE, CHSCT)*

- janv. 1993 / déc. 1996** **Vendeur**
THIRIET
*du site de stockage surgelés/épicerie et du magasin de La Rochelle, 15 collaborateurs
Gestion des ventes en magasin, des stocks et des livraisons sur la région,
accompagnement et formation des vendeurs et opérateurs logistiques, suivi du
compte
d'exploitation*
- janv. 1992 / janv. 1993** **Vendeur en porte-à-porte**
WORVERK Vente d'aspirateurs Nancy
- janv. 1989 / déc. 1991** **Vendeur**
ANTOINE SERVICES

DIPLOMES ET FORMATIONS

- / juin 1989** **Niveau BEP Electronique - BEP**
- /** **Formations internes sur le management d'équipe, et apprentissage sur le terrain**

COMPETENCES

MAXIMO, IdF, Word, Excel, PowerPoint, CRM

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais Académique
Français

CENTRES D'INTERETS

Moto, karting, sport